

教育旅行（修学旅行）に取り組む前に

【修学旅行で学ぶこととは】

修学旅行では、歴史、自然、文化を直接体験して学ぶほか、集団生活のルールやマナーを実践で身につけ、仲間との絆を深めることなどを学びます。近年では、SDGs やキャリア教育など、探究的な学びを重視する傾向も強まっています。

《体験・見学で学ぶこと》

【歴史・文化・自然】：

史跡や文化財の見学、自然体験活動などを通して、座学だけでは得られない知識や魅力を体感します。

【社会・地域】：

探究学習：

地域住民との交流、職業体験、SDGs に関連する学習などを通して、社会の仕組みや仕事、環境問題について主体的に学びます。

観光学：

観光の産業としての側面、地域や文化との関係性などを多様な視点から学ぶこともあります。

人間関係：

普段あまり話さない人とも交流することで、多様な価値観を理解し、コミュニケーション能力や協調性を育みます。

《集団生活で学ぶこと》

ルールとマナー：

宿泊を伴う集団生活の中で、時間や場所を守るなど、ルールやマナーを身につけます。

協力と助け合い：

仲間と協力して一つのことを成し遂げようとする中で、協力する大切さや助け合うことの素晴らしさを実感します。

責任感：

学校の代表としての自覚を持ち、責任ある行動をとることを学びます。

《探究学習で学ぶこと》

課題設定と解決：

旅行を「探究」の場と捉え、事前学習で計画を立て、現地での体験・調査を通して課題を設定・解決し、事後に発表する一連のプロセスを経験します。

多様なスキルの育成:

グローバル化に対応するための語学力や、探究的な学習活動を通して「自ら学び、自ら考える力」を育むことができます。

【教育旅行・修学旅行で教員が求めているのは】

****「生徒の安全確保」「教育目標の達成」「集団生活の円滑な運営」**です。**

具体的には、引率中の生徒の安全管理と健康管理、学習指導要領に沿った見聞を広める機会の提供、そして集団生活のルールや公衆道徳を学ばせるための配慮などです。

【教員が求める教育旅行・修学旅行の要素】

生徒の安全確保:

事故なく、安心して旅行を終えられることが最優先です。

教育目標の達成:

文部科学省が定める「見聞を広め、集団生活のきまりを守り、公衆道徳について望ましい体験を得ること」など、教育的な目的を達成する機会を求めています。

集団生活の円滑な運営:

集団での行動におけるルールやマナーを生徒が自ら学び、実践する場としたいと考えています。

計画通りの進行と臨機応変な対応:

旅行先での計画を円滑に進めつつ、予期せぬ事態にも対応できる柔軟性が求められます。

生徒の主体性の育成:

生徒自身が旅行を楽しみ、学びを深める主体的な姿勢を促したいと考えています。

【教員が求めるものと生徒の求めるものの違い】

○教員は、教育的意義や安全を重視しますが、生徒は、思い出作りや自由時間を重視する傾向があります。

○教員は、生徒の安全を最優先し、旅行中のトラブルや体調不良、集団行動の乱れを防ぐための準備を徹底します。

○一方、生徒は、旅程の自由度や個人的な楽しみに重点を置くことがあります。

教員が旅行を企画・運営する際には、生徒の興味関心と学校の教育目標とのバランスを取る必要があります。

【世代別で見る営業マンの特性とは】

氷河期世代、ゆとり世代、Z世代の営業マンは、育った社会背景の違いから、仕事に対する価値観や営業スタイルに明確な特徴があります。

《氷河期世代（概ね1970年代前半～1980年代前半生まれ）》

バブル崩壊後の厳しい経済状況下で就職難を経験し、競争と理不尽さに耐えてきた世代です。

【特徴】：

タフでストイック：

困難な状況でも他者に頼らず、自力で解決しようとする責任感と忍耐力があります。

論理的・堅実な営業：

感情的な訴求よりも、データや論理的根拠に基づいた堅実で客観的な情報提供を重視します。

目標達成へのコミットメント：

厳しい環境を生き抜いてきた経験から、目標達成に対する意欲が非常に高い傾向にあります。

人間関係を重視：

アナログなコミュニケーションも得意とし、顧客との長期的な信頼関係構築を大切にします。

《ゆとり世代（概ね1980年代後半～1990年代中盤生まれ）》

「ゆとり教育」のもと、競争よりも協調性を重視する教育を受けて育ちました。

【特徴】：

ワークライフバランス重視：

プライベートを大切にし、仕事のために過度に自己犠牲を払う意識は低い傾向があります。

明確な指示を好む：

自発的な行動よりも、達成すべき目標や手順が明確に指示された環境で力を発揮しやすいです。

協調性がある：

チームでの協力を重視し、人間関係を円滑に保つことを得意とします。

IT ツールへの適応力:

氷河期世代より IT リテラシーが高く、効率的な営業手法に関心があります。

《Z 世代（概ね 1990 年代後半～2010 年代生まれ）》

生まれた時からデジタル技術が身近にあり、SNS などを通じて多様な価値観に触れてきたデジタルネイティブ世代です。

【特徴】:

効率とタイパ（タイムパフォーマンス）重視:

営業活動においても、気合や根性といった非効率な手法を嫌い、DX ツールなどを活用した効率的な働き方を求めます。

情報収集・発信力:

SNSなどを駆使して多角的に情報収集し、顧客に提供できます。

多様性の受容と自分らしさ:

多様な価値観を自然に受け入れる一方、自分らしさや仕事の「やりがい」も重視します。

リアリスト・安定志向:

挑戦意欲はありますが、同時に企業の安定性や福利厚生など、安心して長く働ける環境も重視する現実的な一面があります。

これらの世代の特徴を理解し、それぞれの強みを活かした営業戦略やマネジメントを行うことが重要です。